

## **Analisis Penetapan Harga Jual Jasa *Service* dan Suku Cadang Pada Bengkel Bali Surya Motor dengan Menggunakan Metode *Time and Material Pricing* Tahun 2013**

Ni Made Evarina Ariesta<sup>1</sup>, Anjuman Zukhri<sup>1</sup>, Luh Indrayani<sup>2</sup>

Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Pendidikan Ganesha  
Singaraja, Indonesia

email:[evarina57@yahoo.com](mailto:evarina57@yahoo.com)<sup>1</sup>,[anjumanzukhri09@gmail.com](mailto:anjumanzukhri09@gmail.com)<sup>1</sup>,  
[luhindrayani25@yahoo.com](mailto:luhindrayani25@yahoo.com)<sup>2</sup>

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang pada bengkel Bali Surya Motor dalam tahun 2013, (2) perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang pada bengkel Bali Surya Motor bila menggunakan metode *time and material pricing*, (3) perbandingan hasil perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang antara metode *time and material pricing* dengan metode perhitungan harga jual pada Bengkel Bali Surya Motor. Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah perusahaan bengkel Bali Surya Motor, objek penelitian yaitu penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang pada perusahaan bengkel Bali Surya Motor dan penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang dengan menggunakan perhitungan metode *time and material pricing*. Data yang dikumpulkan dengan metode wawancara dan metode dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan harga jual jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari harga jual jasa servis bagian mekanik Rp 7.072,75 dan harga jual jasa servis bagian listrik Rp 4.839,25. Adapun hasil perhitungan harga jual suku cadang menggunakan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari (1) *Valvet Spring Kit* Rp 450.680,00 (2) *Plug Cylinder b* Rp 59.300,00 (3) *Guide Pin* Rp 301.920,00 (4) *Bushing* Rp 225.340,00 (5) *Oil Filter* Rp 118.600,00 (6) *Hose* Rp 462.540,00 dan (7) *Sealing Ring* Rp 124.530,00.

**Kata kunci :** harga jual, metode *time and material pricing*

### **Abstract**

This study aims to determine (1) the calculation of the price-setting service and spare parts services in Bali Surya Motor workshop in the year 2013, (2) the calculation of pricing sell service and spare parts in the Bali Surya Motor workshop when using the method of time and material pricing, (3) Comparison of the results of the calculation of the price-setting service and spare parts services between time and material pricing method with the method of calculation of selling prices in Bali Surya Motor Workshop. This study used a descriptive quantitative research design. The subjects were company Bali Surya Motor workshop, the object of study is the calculation of pricing sell service and spare parts at company workshop Bali Surya Motor and pricing sell service and spare parts using the calculation method of time and material pricing. Technical data analysis use disquantitative descriptive analysis. The results show selling price of the service fees using time and material pricing method, which consists of the selling price of the service fees of Rp 7072.75 mechanical parts and services sales price servicing electrical section Rp 4839.25. The results of the calculation of the price spare parts using time and material pricing method, which consists of (1) *Valvet Spring Kit* Rp 450,680.00 (2) *Plug Cylinder b* Rp 59300.00 (3) *Guide Pin* Rp 301,920.00 (4) *Bushing* Rp 225,340.00 (5) *Oil Filter* Rp 118,600.00 (6) *Hose* Rp 462,540.00 and (7) *Sealing Ring* Rp 124,530.00.

**Keywords:** sales price, time and material pricing methods

## PENDAHULUAN

Persaingan dunia usaha saat ini mengharuskan perusahaan untuk memandang jauh ke depan guna mengantisipasi berbagai kemungkinan yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaannya. Umumnya ada tiga tujuan utama perusahaan di dalam menjalankan aktivitas produksinya, yaitu usaha mencapai laba yang maksimal, meningkatkan kelangsungan usaha perusahaan dalam jangka panjang serta tingkat pertumbuhan dan pangsa pasar yang lebih luas dari sebelumnya. Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa atau perdagangan sebelum menjalankan aktivitas-aktivitasnya memerlukan perencanaan yang akurat dan penetapan kebijakan-kebijakan yang tepat sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan optimal dan tujuan perusahaan dapat dicapai semaksimal mungkin.

Harga berperan besar dalam menentukan keberhasilan bisnis, terutama bergerak di bidang penjualan barang dan produk. Selain untuk menghasilkan profit, harga suatu produk juga disinyalir mampu membuat pelaku bisnis bertahan dari gempuran kompetitor. Konsumen biasa menganggap harga sebagai indikator kualitas produk dan jasa yang bersangkutan. Sebagian konsumen berpendapat semakin mahal harga suatu produk maka semakin tinggi kualitas yang ditawarkan tersebut.

Berikut pengertian harga menurut beberapa ahli di bidang ekonomi. Menurut Alma Buchari (2002:125) mengemukakan bahwa, harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang. Henry Simamora (2002:74) menjelaskan harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atau dikeluarkan atas sebuah produk atau jasa. Lebih lanjut menurut Basu Swastha (1998:211) bahwa harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau kemungkinan) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan pengertian harga adalah sejumlah uang dibebankan pada suatu barang dan jasa yang dibutuhkan

untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Harga jual merupakan salah satu faktor penting di samping faktor-faktor lain yang harus diperhatikan dalam bisnis perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Seorang pelanggan atau konsumen seringkali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan apakah ia akan membeli suatu produk atau tidak. Walaupun tidak jarang juga kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa harga sangat berperan dalam proses pembuatan keputusan pembelian barang konsumen. Menurut Hansen dan Mowen (2001:633) "harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan."

"Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark up* menurut Mulyadi (2001:78)." Untuk menentukan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisis rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan.

Peranan harga jual sangat penting dalam dunia usaha, karena setiap penjual dan pembeli menjadikan harga jual sebagai dasar mengambil keputusan dalam membeli dan menjual. Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menentukan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan memperoleh laba yang maksimal.

Pada umumnya, harga jual barang atau jasa tidak sepenuhnya ditentukan oleh biaya, melainkan juga dipengaruhi oleh adanya interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Peranan harga jual sangat penting dalam dunia usaha, karena

setiap penjual dan pembeli menjadikan harga jual sebagai dasar mengambil keputusan dalam membeli dan menjual. Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menentukan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan memperoleh laba yang maksimal.

Harga jual merupakan nilai tukar suatu barang atau jasa, yaitu jumlah uang yang pembeli sanggup membayar kepada penjual untuk suatu barang tertentu, (Sriyadi, 2001:178). Harga jual (*selling price*) ialah harga jual meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi, ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan, (Aliminsyah dan Padji, 2003:301). Lebih lanjut menurut pendapat R.A Supriyono (2008:332) harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Umumnya pembeli atau pemesan mencari produk dengan harga jual yang seimbang dengan manfaat yang akan dinikmati oleh mereka, sementara pengorbanan yang dikeluarkan untuk membuat produk dan menghasilkan laba yang diharapkan perusahaan tetap memperhatikan keseimbangan pembeli atau pemesan.

Harga jual ditetapkan oleh manajemen perusahaan akan dinyatakan dalam bentuk sejumlah uang tertentu, yang akan diterima oleh perusahaan pengganti atas barang dan jasa yang mereka hasilkan atau yang akan dibayarkan oleh pembeli sebagai pertukaran atas manfaat yang telah diterima dari barang atau jasa yang dikonsumsi.

Harga jual dapat ditinjau dari dua sudut pembeli dan penjual. Dari sudut pembeli, harga jual adalah sejumlah uang yang diminta untuk memperoleh sesuatu, sedangkan dari sudut penjual, harga jual adalah total biaya yang dikeluarkan ditambah dengan sejumlah laba yang diinginkan dengan sejumlah nilai dari barang dan jasa yang diterima. Pada umumnya beberapa tujuan penjual dalam penetapan harga jual produknya,

diantaranya ialah: (1) mendapatkan laba maksimal, (2) mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih, (3) mencegah dan mengurangi persaingan, dan (4) mempertahankan atau memperbaiki *market share*.

Mulyadi (2001:355) menyatakan bahwa: "salah satu metode menetapkan harga jual adalah metode *time and material pricing*. Dalam metode ini harga jual ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini kebanyakan digunakan pada perusahaan-perusahaan jasa, seperti perusahaan *service* kendaraan, notaris, konsultan dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa".

Metode *time and material pricing* yaitu metode yang menentukan tarif tertentu dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing. Tarif tersebut dijadikan satu, kemudian ditambah jumlah tertentu dari biaya tidak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan jasa dan perusahaan profesional.

Penentuan harga jual waktu dan bahan pada dasarnya merupakan *cost-plus pricing*. Harga jual ini ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode ini kebanyakan digunakan oleh perusahaan bengkel, mobil, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. *Time Pricing* ditentukan dengan menghitung biaya tenaga kerja langsung per jam ditambah dengan *mark up* per jam tenaga kerja langsung. *Material Pricing* ditentukan dengan menghitung harga pembelian bahan baku ditambah dengan *mark up* dari harga pembelian. Beban-bahan material ini biasanya ditentukan dengan persentase tertentu dari *cost material*. Menentukan "*Time*" dan "*Material Pricing*" tersebut maka dengan mudah perusahaan bisa menentukan harga jual suatu produk perusahaan.

Kelebihan dari metode *time and material pricing* yaitu perhitungannya lebih lengkap dan jelas, informasi biaya tersebut dapat digunakan oleh pihak manajemen, dan harga jual yang didapat lebih akurat. Metode ini juga memiliki kelemahan yaitu perhitungan menetapkan harga jualnya dibedakan menurut waktu dan bahan. Bila dilihat waktu dalam menentukan harga jual akan mengalami ketidakpastian dalam menghasilkan target laba, sedangkan bila dilihat dari bahan dalam menentukan harga jual harus ditentukan dengan persentase tertentu dari *cost material*.

Bengkel Bali Surya Motor merupakan perusahaan jasa yang menyediakan layanan jasa servis motor dan menjual asesoris motor serta suku cadang. Bengkel Bali Surya Motor telah berdiri sejak tahun 2005 hingga sekarang, yang berlokasi di jalan A. Yani No. 34, Singaraja. Perusahaan jasa ini mempekerjakan tujuh orang pegawai, yang diantaranya yaitu satu orang pegawai di bagian penjualan, tiga orang pegawai di bagian mekanik mesin dan tiga orang pegawai di bagian listrik. Perusahaan jasa saat ini harus meningkatkan kualitas perusahaan terutama dalam melayani jasa dan penjualan barang dengan menetapkan harga jual yang akurat dan memperhitungkan biaya-biaya yang digunakan dalam perusahaan, supaya dapat menghasilkan laba yang diinginkan perusahaan. Selama ini pihak perusahaan dalam menentukan harga jual jasa *service* dan suku cadang menggunakan pertimbangan berdasarkan harga yang telah ditetapkan pada bulan-bulan sebelumnya, kemudian harga tersebut disesuaikan dengan perubahan situasi dan kondisi saat ini.

Pada tahun 2013 laba yang dihasilkan mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Laba kotor yang dihasilkan perusahaan pada tahun 2013 sebesar Rp 65.250.450,00 laba tersebut lebih rendah bila dibandingkan dengan tahun 2012 yaitu laba totalnya sebesar Rp. 72.450.500,00. Perusahaan mengalami kerugian dalam penurunan laba bersih sebesar 10%. Hal ini laba yang didapatkan perusahaan belum maksimal, karena selain faktor penurunan

penjualan jasa *service* dan suku cadang yang menurun, penetapan harga jual yang cukup rendah juga mempengaruhi keuntungan perusahaan. Perusahaan dalam menetapkan harga jual tidak mempertimbangkan biaya-biaya yang terkait dalam jasa *service* dan suku cadang. Adanya masalah ini peneliti mencoba menerapkan metode *time and material pricing* dalam proses penetapan harga jual, agar harga jual yang ditetapkan perusahaan sesuai dengan target laba yang diinginkan perusahaan. Adapun judul yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah "Analisis Penetapan Harga Jual Jasa *Service* dan Suku Cadang Pada Bengkel Bali Surya Motor dengan Menggunakan Metode *Time and Material Pricing* Tahun 2013".

## METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif kuantitatif adalah penelitian dengan menganalisa data yang berupa angka-angka dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data apa adanya. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui perhitungan harga jual jasa servis dan suku cadang dengan menggunakan metode yang diterapkan dalam perusahaan kemudian akan dibandingkan dengan perhitungan penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang dengan metode *time and material pricing*. Penelitian difokuskan pada penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang. Dimana dalam penetapan harga jual dengan menggunakan metode *time and material pricing* perusahaan mendapatkan meningkatkan keuntungan atau laba yang sesuai diinginkan perusahaan serta bisa menutupi biaya-biaya yang terkait dengan kegiatan jasa servis dan penjualan suku cadang.

Lokasi penelitian dilakukan pada perusahaan Bengkel Bali Surya Motor yang merupakan perusahaan jasa yang menjual jasa servis dan suku cadang. Perusahaan ini berlokasi di Jalan A.Yani No. 34, Singaraja.

Subjek penelitian ini adalah perusahaan Bengkel Bali Surya Motor, objek penelitian yaitu perhitungan penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang pada perusahaan Bengkel Bali Surya Motor dan penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang dengan menggunakan perhitungan metode *time and material pricing*.

Jenis data yang digunakan dalam adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder, data tersebut seperti daftar harga jual jasa servis dan suku cadang, data biaya langsung, biaya tidak langsung, data total anggaran aktiva jasa servis, data total anggaran aktiva suku cadang pada Bengkel Bali Surya Motor 2013.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah Metode wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi awal mengenai tentang berdirinya perusahaan, jumlah pegawai, dan perhitungan harga jual jasa dan suku cadang diterapkan oleh perusahaan. Metode dokumentasi seperti data daftar harga jual jasa servis dan suku cadang, data biaya langsung, biaya tidak langsung, data total anggaran aktiva jasa servis, data total anggaran aktiva suku cadang, pada Bengkel Bali Surya Motor tahun 2013.

Untuk memecahkan masalah yang ada, penelitian ini menggunakan teknik analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif yang digunakan adalah perhitungan penetapan harga jual dengan metode *time and material pricing*, menurut Mulyadi (2001:355).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Bengkel Bali Surya Motor dalam menetapkan harga jual jasa servis dengan menentukan berdasarkan jasa servis yang diberikan kepada *customer*. Sementara untuk penetapan harga jual suku cadang

hanya memperhitungkan biaya pembelian suku cadang, perhitungannya didasarkan *mark up* yang ditentukan oleh perusahaan sebesar 10% dan dikali dengan harga beli suku cadang tersebut.

Adapun harga jual jasa servis dan suku cadang yang telah ditetapkan perusahaan Bengkel Surya Motor dengan menggunakan metode perhitungan harga jual berdasarkan perusahaan, yaitu (1) harga jual jasa servis bagian mekanik Rp 7.000,00 dan (2) harga jual jasa servis bagian listrik Rp 4.500,00. Berikut ini harga suku cadang berdasarkan perhitungan dari perusahaan, yaitu terdiri dari (1) *Valvet Spring Kit* Rp 430.000,00 (2) *Plug Cylinder b* Rp 54.000,00 (3) *Guide Pin* Rp 295.000,00 (4) *Bushing* Rp 220.000,00 (5) *Oil Filter* Rp 115.000,00 (6) *Hose* Rp 460.000,00 dan (7) *Sealing Ring* Rp 122.000,00.

Dalam menghitung harga jual jasa *service* dan suku cadang pada menggunakan metode *time and material pricing* yang dilakukan dalam yaitu mengidentifikasi biaya-biaya yang digunakan terkait dengan penjualan jasa servis dan suku cadang, diantaranya sebagai berikut. (1) Biaya langsung, yang terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan (2) Biaya tidak langsung, yang terdiri dari biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya telepon, biaya air, biaya listrik, serta biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin,.

Berikut data biaya langsung dan biaya tidak langsung jasa *service* bengkel Bali Surya Motor tahun 2013 pada tabel 1 dan tabel 2.



Tabel 1 Data Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung “Jasa Service” Bengkel Bali Surya Motor Tahun 2013

No.	Uraian	Biaya-Biaya	Jumlah
1.	Biaya Langsung	BTK Langsung	Rp 54.000.000,00
2.	Biaya Tidak Langsung	Biaya Telepon	Rp 4.205.500,00
		Biaya Air	Rp 5.470.000,00
		Biaya Listrik	Rp 10.175.000,00
		Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan Mesin	Rp 5.862.000,00

Tabel 2 Data Biaya Tidak Langsung “Suku Cadang” Bengkel Bali Surya Motor Tahun 2013

No.	Uraian	Biaya-Biaya	Jumlah
1.	Biaya Tidak Langsung	BTK Tidak Langsung	Rp 6.000.000,00
		Biaya Telepon	Rp 3.659.500,00
		Biaya Listrik	Rp 5.824.000,00

Selain data biaya-biaya di atas dalam perhitungan metode *time and material pricing* memerlukan data lainnya yaitu sebagai berikut.

- (1) Tingkat kembalian investasi (ROI) yang diharapkan perusahaan sebesar 10%
- (2) Jumlah jam kerja tenaga kerja langsung selama setahun 7.200 jam  
(3 orang x 300 hari x 8 jam kerja perhari = 7.200 jam)
- (3) Total anggaran aktiva jasa service Rp 7.300.000,00
- (4) Total anggaran aktiva suku cadang Rp 4.730.000,00
- (5) Biaya tunjangan kesehatan selama setahun Rp 1.800.000,00  
(6 orang x Rp 25.000,00 = Rp 1.800.000,00)
- (6) Data pembelian suku cadang selama tahun 2013 Rp 85.395.000,00

Tahap berikutnya menghitung penetapan harga jual dengan menggunakan metode *time and material pricing*. Adapun tahap-tahap perhitungan yang dilakukan dalam perhitungan harga

jual jasa servis dan suku cadang menurut Mulyadi (2001:355).

Perhitungan metode *time and material pricing* lebih jelas dan terperinci tentang biaya-biaya yang seharusnya digunakan dalam menghitung harga jual, dimana biaya-biaya yang berkontribusi dalam menentukan harga jual jasa servis dan suku cadang diantaranya yaitu: biaya langsung, biaya tidak langsung, total anggaran aktiva jasa servis, total anggaran aktiva suku cadang, dan persentase laba yang diinginkan perusahaan.

Perusahaan menghitung harga jual jasa servis dengan menggunakan metode perhitungan berdasarkan perusahaan memiliki hasil perbandingan yang berbeda dengan perhitungan harga jual menggunakan metode *time and material pricing*. Adapun perbandingan hasil harga jual yang berbeda dari harga jual jasa servis menggunakan metode perhitungan harga jual berdasarkan perusahaan dengan metode *time and material pricing* dapat dilihat pada tabel 3 sebagai berikut.

Tabel 3 Hasil Perbandingan Harga Jual Jasa *Service* Dengan Menggunakan Perhitungan Metode Perhitungan Harga Jual Perusahaan dan Metode *Time and Material Pricing*

No.	Jasa <i>Service</i>	Harga Jual	
		Metode Perhitungan Perusahaan	Metode <i>Time and Material Pricing</i>
1.	Jasa <i>Service</i> Bagian Mekanik	Rp 7.000,00	Rp 7.072,75
2.	Jasa <i>Service</i> Bagian Listrik	Rp 4.500,00	Rp 4.839,25

Hasil perhitungan harga jual jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* pada tabel diatas terlihat bahwa harga jasa servis yang ditetapkan lebih besar daripada harga jual jasa servis yang ditetapkan dari perusahaan. Perhitungan harga jual jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* ini dihitung melibatkan biaya-biaya yang terkait. Perbedaan harga jual jasa servis yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual dari perusahaan dengan metode *time and material pricing* disebabkan karena perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual jasa servis tidak mengikutsertakan biaya-biaya, namun hanya membebaskan pada biaya tenaga kerja langsung, akibatnya penetapan harga jual kurang akurat, sehingga tingkat

keuntungan yang diinginkan perusahaan tidak tercapai sesuai diinginkan perusahaan. Pada perhitungan harga jual suku cadang dengan menggunakan metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan memiliki hasil perbandingan yang berbeda dengan perhitungan harga jual menggunakan metode *time and material pricing*. Adapun perbandingan hasil harga jual yang berbeda dari harga jual suku cadang menggunakan metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan metode *time and material pricing* dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4 Hasil Perbandingan HargJual Suku Cadang Dengan Menggunakan Perhitungan Metode Perhitungan Harga Jual Perusahaan dan Metode *Time and Material Pricing*

No.	Suku Cadang	Harga Jual	
		Metode Perhitungan Perusahaan	Metode <i>Time and Material Pricing</i>
1.	<i>Valvet Spring Kit</i>	Rp 430.000,00	Rp 450.680,00
2.	<i>Plug Cylinder b</i>	Rp 54.000,00	Rp 59.300,00
3.	<i>Guide Pin</i>	Rp 295.000,00	Rp 301.920,00
4.	<i>Bushing</i>	Rp 220.000,00	Rp 225.340,00
5.	<i>Oil Filter</i>	Rp 115.000,00	Rp 118.600,00
6.	<i>Hose</i>	Rp 460.000,00	Rp 462.540,00
7.	<i>Sealing Ring</i>	Rp 122.000,00	Rp 124.530,00

Hasil perhitungan harga jual suku cadang menggunakan metode *time and material pricing* pada tabel di atas terlihat bahwa harga jual suku cadang yang di tetapkan lebih besar dibandingkan harga

jual suku cadang yang ditetapkan dari perusahaan. Perhitungan harga jual suku cadang menggunakan metode *time and material pricing* ini dihitung melibatkan biaya-biaya yang terjadi pada bagian suku

cadang. Perbedaan harga jual suku cadang yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual perusahaan dengan metode *time and material pricing* disebabkan karena perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual suku cadang tidak mengikutsertakan biaya-biaya yang terkait, namun hanya membebaskan pada *mark up* sebesar 10 % dikalikan dengan harga beli dari suku cadang tersebut.

### Pembahasan

Harga jual merupakan salah satu faktor penting di samping faktor-faktor lain yang harus diperhatikan dalam bisnis perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Mulyadi (2001:355) menyatakan bahwa "salah satu metode menetapkan harga jual adalah metode *time and material pricing*. Dalam metode ini harga jual ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini kebanyakan digunakan pada perusahaan-perusahaan jasa, seperti perusahaan *service* kendaraan, notaris, konsultan dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa".

Bengkel Bali Surya Motor menerapkan perhitungan harga jual jasa servis dengan berdasarkan jasa servis yang diberikan kepada *customer*. Pada perhitungan harga jual suku cadang berdasarkan *mark up* dikalikan harga beli suku cadang. Perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual tidak melibatkan biaya-biaya yang terkait dalam bagian jasa servis maupun suku cadang. Metode *time and material* sangat tepat diterapkan pada perusahaan Bengkel Bali Surya Motor.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang bengkel Bali Surya Motor dengan menggunakan metode metode *time and material pricing*, maka dapat dikemukakan hasil harga jual jasa servis, terdiri dari harga jual jasa servis bagian mekanik Rp 7.072,75 dan harga jual jasa servis bagian listrik Rp 4.839,25. Adapun hasil perhitungan harga jual suku

cadang dengan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari (1) *Valvet Spring Kit* Rp 450.680,00 (2) *Plug Cylinder b* Rp 59.300,00 (3) *Guide Pin* Rp 301.920,00 (4) *Bushing* Rp 225.340,00 (5) *Oil Filter* Rp 118.600,00 (6) *Hose* Rp 462.540,00 dan (7) *Sealing Ring* Rp 124.530,00.

Adanya perbedaan harga jual jasa servis dan suku cadang yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan metode *time and material pricing*, dimana hasil perhitungan harga jual jasa servis dan suku cadang lebih besar dibandingkan hasil perhitungan harga jual jasa servis dan suku cadang yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan perhitungan metode *time and material pricing* lebih terperinci dan jelas, dimana dalam menghitung harga jual mengikutsertakan biaya-biaya yang ada, seperti biaya langsung, biaya tidak langsung, persentase laba yang diharapkan, total anggaran aktiva jasa servis dan suku cadang, sedangkan perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual jasa servis dan suku cadang lebih kecil, karena tidak mengikutsertakan biaya-biaya yang terkait, namun dalam menghitung harga jual jasa servis hanya menentukan berdasarkan jasa servis yang diberikan kepada *customer* dan harga jual suku cadang hanya menghitung harga beli dikali *mark up*.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian sebelumnya yaitu penelitian yang dilakukan Dodi Triswanto (2007) dengan judul Penerapan Metode *Time and Material Pricing* Dalam Menentukan Harga Jual *Service* Pada UD. Merpati Motor Probolinggo dan penelitian yang dilakukan oleh Eva Susanti (2013), dengan judul Perhitungan Harga Jual Jasa *Service* Dengan Menggunakan *Time and Material Pricing Method* Pada PT Intraco Penta, TBK Cabang Samarinda Tahun 2013 dengan metode *time and material pricing* yang menunjukkan bahwa perhitungan harga jual jasa servis dan suku cadang dengan metode *time and material pricing* yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan perhitungan harga jual dengan metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan sehingga menghasilkan harga jual yang lebih tinggi



karena dalam menghitung harga jual mengikutsertakan semua unsur biaya yang terkait dengan kegiatan jasa servis dan penjualan suku cadang.

### SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dipaparkan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut.

Perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang pada bengkel Bali Surya Motor menggunakan cara menghitung berdasarkan jasa servis yang diberikan kepada *customer*. Pada perhitungan harga jual suku cadang berdasarkan *mark up* dikali harga beli.

Perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang pada Bengkel Bali Surya Motor bila menggunakan metode *time and material pricing* yang dilakukan yaitu mengidentifikasi biaya-biaya yang digunakan terkait dengan penjualan jasa servis dan suku cadang, diantaranya yaitu: biaya langsung, biaya tidak langsung, tingkat ROI, tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan, jumlah jam tenaga kerja langsung dan tidak langsung, serta total anggaran aktiva jasa servis dan suku cadang.

Perbandingan hasil perhitungan penetapan harga jual jasa *service* dan suku cadang antara metode *time and material pricing* dengan metode perhitungan harga jual pada Bengkel Bali Surya Motor memiliki hasil yang berbeda, dimana hasil perhitungan harga jual menggunakan metode *time and material pricing* lebih besar dari pada hasil perhitungan dengan metode perhitungan harga jual berdasarkan perusahaan. Adapun hasil harga jual jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari harga jual

jasa servis bagian mekanik Rp 7.072,75 dan harga jual jasa servis bagian listrik Rp 4.839,25. Adapun hasil perhitungan harga jual suku cadang menggunakan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari (1) *Valvet Spring Kit* Rp 450.680,00 (2) *Plug Cylinder b* Rp 59.300,00 (3) *Guide Pin* Rp 301.920,00 (4) *Bushing* Rp 225.340,00 (5) *Oil Filter* Rp 118.600,00 (6) *Hose* Rp 462.540,00 dan (7) *Sealing Ring* Rp 124.530,00.

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan, maka dapat diajukan beberapa saran-saran sebagai berikut.

Bagi Bengkel Bali Surya Motor diharapkan dapat memperhitungkan dan mempertimbangkan biaya-biaya yang terjadi pada bagian jasa servis dan bagian suku cadang (*spare part*), sehingga dapat membantu dalam keputusan yang berhubungan dengan penentuan harga jual jasa servis dan suku cadang (*spare part*). Harga jual jasa servis yang ditentukan berdasarkan metode *time and material pricing* lebih tinggi dari harga jual jasa servis yang ditentukan oleh perusahaan, hal ini selanjutnya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk menaikkan harga jualnya agar dapat menjadi pemicu bagi para karyawan mekanik dan listrik untuk lebih meningkatkan kualitas kerjanya.

Bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian dengan metode *time and material pricing* sebagai dasar penetapan harga jual, agar melakukan dengan menghitung secara cermat dan diharapkan mampu menerapkannya pada perusahaan jasa yang lainnya, sehingga bisa dibandingkan pada penelitian sebelumnya.

### DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Kamaruddin. 2000. *Akuntansi Manajemen, Edisi I, Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Aliminsyah dan Padji, 2003. *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan*. Jakarta : Y.Rama Widya.

Buchari, Alma. 2002. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta.

- .Hansen dan Mowen. 2001. *Manajemen Biaya, Buku II, Terjemahan Benyamin Molan*, Jakarta : Salemba Empat.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1, Edisi Kedelapan*. Jakarta : Erlangga.
- Lupiyoadi. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa (Teori dan Praktek). Edisi Pertama*. Depok : Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat, dan Rekayasa Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.
- Saladin, H. Djaslim 2003. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Salemba Empat.
- Samryn, L.M. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Simamora, Henry. 2000. *Manajemen Pemasaran Internasional*. Surabaya: Pustaka.
- Supriyono, R.A. 2008. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta : BFFE.
- Swastha, Basu. 1998. *Pengantar Bisnis Modern, Pengantar Ekonomi Perusahaan. Modern*. Jakarta : Liberty.
- Swasta, Basu. 2000. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : Penerbit BPFI.
- Tjiptono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran, Edisi 1*. Yogyakarta : Penerbit Andi.